

I. 会社概要

1. 会社の名称	有限会社スーパーまるまつ
2. 本社所在地	福岡県柳川市上宮永町394-5
3. 電話番号	0944-72-3654
4. URL	http://e-marumatsu.com/
5. 設立年月日	昭和51年9月1日
6. 資本金	2000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	なし
8. 業種・業態	スーパーマーケット
9. 代表者名(年齢)	松岡義一(73)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	松岡尚志(39)専務取締役
11. 直近の売上高(百万円、年)	15.4億(テナント含む)
その1年前の売上高(百万円)	16.4億(テナント含む)
その2年前の売上高(百万円)	12.8億(テナント含む)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	54百万円(子会社含む連結)
その1年前の経常利益額(百万円)	19百万円(子会社含む連結)
その2年前の経常利益額(百万円)	29百万円(子が社含む連結)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	48名(6名)
その1年前の従業員数(うち社員数)	43名(6名)
その2年前の従業員数(うち社員数)	38名(6名)
14. IT部門の有無(名称)	なし
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	松岡尚志(39)専務取締役
16. IT部門の人数(うち社員数)	2名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	21百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	19百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	29百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

有限会社スーパーまるまつ

18. 事業・商品・サービス内容	「新鮮良品こだわりの店」をモットーに青果・水産・精肉・惣菜の生鮮4品を中心に一般食品・日配・菓子・雑貨・酒を取り扱う。(部門構成比・青果16%水産15.4%精肉12.4%惣菜6.4%一般食品13.3%日配14.2%菓子8.2%雑貨4.1%酒10%) 特に市場商品の青果・水産は直接仕入れ式で、地域一番の鮮度と価格の安さで提供している。
19. ビジネスの特徴	
① 強み	1、青果水産は、直接仕入れの為、地域一番の鮮度と安さを訴求 2、ITを活用し1000人当りの売れ数(PI値)データーを全品把握し、なおかつ気象情報とリンクさせることで見切りなし、品切れなしの訴求 3、パート社員までITでの販売データーを把握し、発注作業に生かし在庫回転率の向上に努めている。 4、IT活用で新旧商品の改廃が日常業務の中に組み込まれ、新規導入のスピード地域一番。 5、販促商品の動向を1品1品IT活用により検証し、価格、利益、数量のコントロールができる。 6、取引先にも他取引先販売データを開示し、競争の仕組みで販売力を向上している。 7、ポイントカードによるFSP(フリークエント・ショッパーズ・プログラム)優良顧客へのサービスの充実。
② 付加価値	1、ITを活用し優良顧客買上げ商品の品揃えの充実 2、ポイントカードによるプロモーション(旅行や商品サービス)による優良顧客の囲い込み。 3、お客様の為の店舗作りを基本とし、車1台当りの駐車スペース、休憩スペース、車椅子、広くて通りやすい通路幅など価格の「安さ」以外に、来やすさ、通り安さなど「やすさ」の追求によるサービスでの来店客数UP、売上UP、利益UPにつながる。
③ こだわり	1、お客様、お取引先、社員の信用、信頼裏切らない経営 2、安心、安全、健康に、こだわった品揃えの訴求。 3、IT活用による売上と粗利の商品マトリックスを活用し効率運営の追及 4、品揃えマトリックスを活用し欠落商品の品揃を強化している。 5、IT活用による高頻度商品については、地域一番の価格の安さでの販売。 6、お客様が買い物しやすいように見やすさ、選びやすさ、取りやすさを考え売場作りをし買上点数、客単価の向上に役立っている。
④ 独自性	1、IT活用による全商品のPI値(1000人当りの売れ数)を把握し販売制度を上げている。 2、価格の売れ数影響度(価格弾性値)をITを活用しデーター化し売上、粗利の管理。 3、単品ごとの売上、粗利のクロスABC分析、品揃えマトリックスなどの手法が全社浸透し、効率化している。 4、IT活用による商品情報、顧客買上情報をリンクさせ優良顧客へのサービスや売上、粗利の向上。 5、商品をカテゴリー別(約400)、 Gondola別(売場の棚250)、仕入先別(120社)に分け用途に応じて情報を加工し売場の売上、利益のを上げている。 6、流通システムコードセンターの加工食品地域データーと自社のデーターを活用し機会損失、販売不振要因などデーター活用役立っている。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 有限会社スーパーまるまつ

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①業績の好調さ	1、同業他社が8社ひしめく中、地域での販売シェアNo1を維持し、利益の改善を堅実に 行っている。 2、創業29年間黒字、優良法人として税務署より表彰を受けている。 3、29期経常利益率4%と業界の中でも高水準。
②ビジネスモデル	1、単独店でのIT活用による各種データ分析のこだわりにより大手チェーンストアに負 けない販売力を持っている。 2、IT活用による全単品のPI値(1000人当りの売れ数)を把握し販売結果を検証後、次の販 売計画つなげ廃棄商品率を2.4%から1.3%へ改善した。 3、各部門(9部門)ごとの粗利の悪い商品の検証をITを使いデータ化し検証して利益の改 善を行っている。 4、IT活用による商品情報のデータを活用し商品効率、売場効率を上げる努力をしてい る。 5、IT 活用による商品情報、顧客情報の併用で、FSP(フリーイベントショッパーズプログラム(優 良顧客へのサービス))の実践による地域シェアNo1を維持している。 6、単独店でありながらIT活用によるデータ分析により新聞折込チラシを廃止しその分の 経費をお客様への各種サービスに当てている。
③経営の自立化	1、各種チェーンストアとの資本提携関係は無い。 2、各種チェーンストアとの業務提携、商品供給関係なども無い。 3、仕入先との資本・業務提携も無い 4、帳合変更など100%自社ペースでできる。 5、経営として完全に独立している。
④経営のオープン化	1、部門ごとの売上、利益データは社員に全員に開示し販売意欲向上につながってい る。 2、納入業者には必要に応じて商品販売データを開示し、納入業者は、他の納入業者の 販売情報を把握できることで競争力をつけることができる。 3、非上場企業なので経営数値までは開示していない。
⑤満足度経営	1、正社員にある種の決定権を与えることにより定着率が高い昨年度も100%の定着率で労 使関係も安定している。 2、従業員(パート社員アルバイトも含む)は、お客様と一緒に旅行に行きコミュニケーション をとっている。 3、お客様へのサービス(IT活用による高品質商品の提供、売り切れ、クレームなど)向上に よる来店客数維持。 4、優良顧客満足度を維持するために販売データで抽出した販売不振商品はすぐに カットせず購入顧客データとリンクさせて上位購買顧客様が買われている商品はカットせ ずに販売している。 5、地域行事(花火大会、ソーラーボート大会)への参加

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 有限会社スーパーまるまつ

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	1、トップだけではなく、現場のパート社員まで単品データーを把握し商品名と数値で会話対応できる。 2、社員は社内無線LANでノートPCを持ち即時に販売情報をやり取りしている。 3、取引先のコミュニケーションとしてメールでのやりとり、発注に関しては自社EOSシステムで発注している。
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	1、IT活用による全商品のPI値(1000人当りの売れ数)を把握し販売制度を上げている。 2、価格の売れ数影響度(価格弾性値)をITを活用しデーター化し売上、粗利の管理。 3、単品ごとの売上、粗利のクロスABC分析、品揃えマトリックスなどの手法が全社浸透し、新商品導入の効率化している。 4、IT活用による商品情報、顧客買上情報をリンクさせ優良顧客へのサービスや商品売上、粗利の向上。 5、商品をカテゴリー別(約400)、ゴンドラ別(売場の棚250)、仕入先別(120社)に分け用途に応じて情報を加工し売場の売上、利益のを上げている。 6、流通システムコードセンターの加工食品地域データーと自社のデーターを活用し機会損失、販売不振要因などデーター活用役立っている。
③プロセスの高度化・連携	1、流通システムコードセンターの加工食品地域データーと自社のデーターをリンクさせ機会損失の防止、価格の見直しに生かし地域との市場性を確認しながら運営に生かしている。 2、IT活用で得た顧客情報を自社顧客情報分析ツールでデシル分析、貢献度クロス分析、購買タイプ変動分析、地区別分析、年齢層分析などをクロスして分析販売促進、利益アップに役立てている。 3、IT活用でパート社員にデーター分析させ毎日の発注を任せていることにより社員の負担を減らし発注作業の効率化を図っている。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	1、週1回の各部門長会議で専務、フロントオフィス企画近藤氏を交えて蓄積したデーターをITを使い商品販売の仮説を立て実験し検証する教育を行っている。 2、現場でのOJT(実習)による社員、パート社員の成功事例を発表し発注や商品改廃作業などに生かしている。 3、取引先IT活用による商品販売分析情報のデーター活用方法の指導による共存共栄の深化。
⑤情報セキュリティ対策	1、管理者を決め、ID、パスワードによる社内情報セキュリティーの徹底 2、お客様にも顧客情報セキュリティー対策としてプライバシーポリシーを店内に明記している。 3、社内データーのバックアップとしてリモートで遠隔地でのサポートを受けている。